

## Table des Matières

<b>Table des Matières</b>	<b>3</b>
<b>1. La formation... et après ?</b>	<b>7</b>
1.1. Sophrologue et créateur d'entreprise.	7
1.2. Comment lire ce guide ?	9
<b>Mais il est temps de nous lancer dans l'aventure !</b>	<b>10</b>
<b>2. De l'idée au projet et à l'action.</b>	<b>11</b>
2.1. L'étude de marché	12
2.2. Un projet de vie	14
2.2.1. Vos motivations	16
2.2.2. Vos contraintes personnelles	18
2.2.3. Les contraintes professionnelles	19
2.2.4. Faire son choix	20
2.3. Marché, environnement et concurrence.	21
2.4. Bilan d'étape : La matrice SWOT	25
2.4.1. Pourquoi la réaliser ?	27
2.4.2. Quelques conseils	27
2.4.3. 6.3. L'exploiter	28
2.5. 7. Premier plan d'action	29
2.5.1. 7.1. Je découvre la concurrence :	29
2.5.2. 7.2. Quelles sont mes activités :	30
2.5.3. 7.3. Mon choix	30
2.6. 8. L'esprit sophro	32
<b>3. Chapitre 3 S'installer</b>	<b>33</b>
3.1. Quel statut adopter ?	34
3.2. Les pièges de l'association	35
3.3. Entreprise individuelle ou unipersonnelle ?	38
3.4. Comment faire le choix	40

3.4.1.	Critère fiscal _____	41
3.4.2.	Critère social _____	44
3.4.3.	Impôt sur le revenu. _____	48
<b>3.5.</b>	<b>Demandez de l'aide _____</b>	<b>51</b>
<b>3.6.</b>	<b>Portage salarial &amp; entrepreneurial. _____</b>	<b>52</b>
3.6.1.	Le portage salarial _____	53
3.6.2.	Le portage entrepreneurial. _____	58
<b>3.7.</b>	<b>Régime de la Déclaration contrôlée _____</b>	<b>61</b>
<b>4.</b>	<b><i>Prendre un cabinet</i> _____</b>	<b>64</b>
<b>4.1.</b>	<b>Avoir son propre cabinet _____</b>	<b>65</b>
4.1.1.	Le cabinet à domicile _____	66
4.1.2.	Louer son cabinet _____	67
<b>4.2.</b>	<b>ERP et PMR _____</b>	<b>68</b>
<b>4.3.</b>	<b>Partager un cabinet _____</b>	<b>71</b>
4.3.1.	Partager avec un(e) collègue _____	71
4.3.2.	Partager avec un professionnel de santé _____	72
4.3.3.	Maisons Médicales _____	73
4.3.4.	Maisons Paramédicales _____	75
<b>4.4.</b>	<b>Votre cabinet et la CFE _____</b>	<b>75</b>
<b>4.5.</b>	<b>Les assurances _____</b>	<b>78</b>
<b>5.</b>	<b><i>Le business plan</i> _____</b>	<b>81</b>
<b>5.1.</b>	<b>Le plan de financement initial _____</b>	<b>81</b>
5.1.1.	Dans le détail _____	82
<b>5.2.</b>	<b>En synthèse _____</b>	<b>84</b>
<b>6.</b>	<b><i>Communiquer et démarcher</i> _____</b>	<b>86</b>
<b>6.1.</b>	<b>Démarcher _____</b>	<b>89</b>
6.1.1.	La plaquette _____	91
<b>Bon à savoir</b>	<b>_____</b>	<b>94</b>
6.1.2.	Le flyer et l'affiche. _____	95
<b>6.2.</b>	<b>Autres canaux publicitaires _____</b>	<b>100</b>

6.2.1.	La presse et les radios locales :	_____	100
6.2.2.	Les sites d'annonces :	_____	102
6.2.3.	Les sites d'achats groupés :	_____	103
<b>6.3.</b>	<b>Se faire connaître</b>	_____	<b>105</b>
6.3.1.	Le monde réel	_____	105
6.3.2.	Le réseau des professionnels de santé	_____	106
6.3.3.	D'autres réseaux à explorer	_____	110
6.3.4.	Soyez cohérents	_____	111
<b>6.4.</b>	<b>Site internet et blog</b>	_____	<b>113</b>
6.4.1.	Plantons le décor	_____	114
6.4.2.	L'aspect technique.	_____	115
6.4.3.	Wordpress	_____	117
6.4.4.	Wix	_____	118
6.4.5.	Écrire pour être lu	_____	120
6.4.6.	YouTube, SoundCloud & Co	_____	125
<b>6.5.</b>	<b>Annuaire</b>	_____	<b>129</b>
<b>6.6.</b>	<b>Plan d'action</b>	_____	<b>132</b>
6.6.1.	Planifier	_____	134
6.6.2.	Mettre en œuvre et contrôler	_____	136
6.6.3.	Ajuster	_____	137
<b>6.7.</b>	<b>En synthèse</b>	_____	<b>138</b>
<b>7.</b>	<b>Réaliser des prestations</b>	_____	<b>140</b>
<b>7.1.</b>	<b>Les séances individuelles</b>	_____	<b>140</b>
7.1.1.	Votre client ne se présente pas au rendez-vous	_____	141
7.1.2.	Le client dépendant	_____	143
7.1.3.	Le client envahissant	_____	144
7.1.4.	Ne portez pas tous les malheurs du monde	_____	144
7.1.5.	Enregistrer ou pas ?	_____	146
7.1.6.	À quel tarif ?	_____	146
7.1.7.	Votre comptabilité.	_____	147
	<b>Voici quelques pistes pour faire votre choix.</b>	_____	<b>148</b>
7.1.8.	Gérer vos encaissements	_____	148
7.1.9.	Systèmes de paiements	_____	149
7.1.10.	Chèques emploi service	_____	150
7.1.11.	Notes d'honoraires	_____	151

<b>7.2.</b>	<b>Animation de groupes et d'ateliers</b>	<b>152</b>
7.2.1.	Choisir le bon local	152
7.2.2.	Travailler dans de bonnes conditions	153
7.2.3.	Faut-il offrir une séance d'essai ?	154
7.2.4.	Gérer vos inscriptions et leur renouvellement.	154
7.2.5.	Animer des sorties	155
<b>7.3.</b>	<b>En entreprise</b>	<b>156</b>
7.3.1.	La contractualisation	158
7.3.2.	L'exécution et les tarifs	160
7.3.3.	La facturation et le recouvrement.	164
7.3.4.	Communiquer sur vos clients	168
7.3.5.	Le cas particulier de la formation	168
<b>7.4.</b>	<b>Synthèse</b>	<b>170</b>
<b>8.</b>	<b>Conclusion</b>	<b>173</b>
<b>9.</b>	<b>Annexes</b>	<b>174</b>
9.1.	Simulation sur la CFE	174
9.2.	Trouver des illustrations	175
9.3.	S'inscrire comme auto-entrepreneur	176
9.4.	Déclarer votre CA en ligne	177
9.5.	Actualiser votre exemplaire	178
<b>10.</b>	<b>Remerciements</b>	<b>180</b>

Principaux changements depuis la version précédente :

- Critère fiscal : exonération de charges.
- Votre cabinet et la CFE : seuil d'exonération.
- Déclarer votre CA en ligne : nouveau site de l'URSSAF